Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Department of Foreign Affairs and International Trade
Canada

CanadExport

Vol. 22, nº 7
15 avril 2004

Une région à découvrir

Pleins feux sur l'Afrique occidentale francophone

L'Afrique occidentale francophone offre un marché de 70 millions de personnes. Avec la langue française en partage et l'avantage concurrentiel qu'elle confère sur la plupart des acteurs internationaux, il n'est pas étonnant que les entreprises canadiennes aient connu des succès retentissants dans la région.

Grâce à des initiatives d'intégration régionale telles que le marché commun et la devise unique de l'Union monétaire ouest-africaine — garantie par le gouvernement français et, de ce fait, considérée comme une monnaie forte —, grâce aussi au régime de droit commercial unifié en place dans plusieurs pays francophones, il a été relativement facile pour les entreprises canadiennes de pénétrer sur ces marchés de l'Afrique occidentale et d'y prendre de l'expansion.

voir page 6 — **Afrique occidentale**

Photo : ACDI/CIDA : Pierre St-Jacques

Une femme, son enfant sur le dos, travaillant à son étal au Mali — pays connu pour l'entrepreneurship de ses habitants

Rencontre canado-américaine des spécialistes de l'aérospatiale à Seattle

Éprouvant un besoin grandissant de contacts avec les fabricants américains du secteur commercial et militaire de l'aérospatiale, des représentants de sociétés aérospatiales venus de partout au Canada ont convergé vers Emerald City pour prendre part à une mission de partenariat organisée par le consulat général du Canada à Seattle. En février 2004, la mission visait à faciliter la formation d'alliances entre les entreprises aérospatiales canadiennes et américaines.

La mission avait pour but de donner aux membres de la délégation l'occasion de mieux connaître l'industrie aérospatiale de la région du Pacifique nord-ouest et d'explorer les possibilités de collaboration avec leurs homologues américains. De plus en plus, les alliances de ce genre sont le moyen préféré de fournir des biens et des services tout en s'adaptant à l'évolution des besoins en approvisionnement de grands fabricants comme Boeing.

voir page 4 — **Industries aérospatiales**

2007-01861/

Partager nos connaissances et enrichir notre savoir-faire par le biais de la CCC

La Corporation commerciale canadienne (CCC) ouvre des marchés aux exportations canadiennes. Elle offre aux exportateurs des services spécialisés de passation de contrats pour aider ces derniers à accroître leurs ventes à l'étranger. En sa qualité d'intermédiaire dans les négociations entre gouvernements, la CCC aide les exportateurs canadiens à décrocher des marchés publics dans quelque 30 pays en moyenne par année.

Dans le cadre du Service d'entrepreneur principal international de la CCC, les exportateurs reçoivent du soutien en matière de promotion de projet ainsi que des services de gestion et de consultation pour la passation de marchés publics. De plus, les acheteurs reçoivent l'assurance du gouvernement du Canada que les modalités du contrat seront respectées. Grâce à l'énergie qu'elle consacre, en tant qu'entrepreneur principal, à rechercher et à exploiter des débouchés, la CCC fait la promotion des capacités et des innovations dans de nombreux secteurs, par exemple la haute technologie, l'environnement, les transports et les biens de consommation. Il convient de souligner que les produits et le savoir-faire des entreprises canadiennes dans le domaine pédagogique sont reconnus et mis à profit partout dans le monde.

CCC
Canadian Commercial Corporation
Corporation Commerciale Canadienne

Au Venezuela, un contrat de 37 millions de dollars (conclu avec le concours de la CCC) fournira une solution didactique à l'Instituto Nacional de Cooperacion Educativa (INCE), qui est la plus importante organisation de formation technique dans ce pays. L'INCE gère un vaste réseau de centres de formation et de laboratoires mobiles partout au Venezuela et a un effectif de plus de 530 000 personnes. Au cours des trois prochaines années, **Lab-Volt (Quebec) Ltd.** livrera au Venezuela des programmes de formation et des équipements de laboratoire de pointe dans les domaines des technologies de l'information, de l'électronique, des technologies de production d'électricité, des télécommunications, des appareils de commande industrielle, de l'automatisation, de l'énergie hydraulique, de l'instrumentation et du contrôle de processus. Un programme de formation intensive sera dispensé à plus de 500 instructeurs, avec le concours des spécialistes de produits de la société Lab-Volt, au Canada et au Venezuela. Bien entendu, le programme et les documents pédagogiques seront en espagnol.

Le marché entre l'INCE et la CCC en vue de la fourniture d'équipement et du programme de formation de la société Lab-Volt a été conclu l'an dernier, au terme d'un processus de sélection de trois ans, qui a mis en présence des fournisseurs de plusieurs pays. L'équipement très sophistiqué de Lab-Volt servira à former chaque année des centaines de milliers de Vénézuéliens d'un bout à l'autre du pays et permettra de leur montrer ce dont les entreprises canadiennes sont capables.

Quand la CCC agit à titre d'entrepreneur principal, elle se charge de faire les vérifications qui s'imposent pour s'assurer que l'exportateur possède les compétences techniques, financières et administratives voulues pour satisfaire aux exigences du contrat. La CCC soutient les contrats au moyen d'une garantie avalisée par le gouvernement du Canada selon laquelle les exigences de l'acheteur seront respectées. Cette garantie contribue à asseoir la crédibilité des entreprises canadiennes auprès des acheteurs étrangers. En général, ces derniers renonceront à exiger d'autres garanties de la part du fournisseur.

Pour mettre tout le poids du Canada au service de vos exportations, communiquez avec la CCC dès aujourd'hui. En sa qualité d'organisme de passation de marchés à l'exportation, la CCC appose le sceau du Canada sur votre projet, sert d'intermédiaire au cours des négociations entre gouvernements et vous offre une gamme complète de services pour aider les exportateurs à réaliser des ventes. **Pour plus de renseignements**, consultez le site www.ccc.ca ou composez le 1 800 748-8191.

Avantages du Service d'entrepreneur principal de la CCC :

- Soutien en matière de promotion de projets
- Conseils pour préparer une soumission ou une proposition et pour la soumettre
- Aide à la structuration et à la négociation du contrat
- Suivi et administration du contrat
- Accès à des taux de change concurrentiels

CanadExport

Éditrice en chef : **Yan Le**
Rédacteur : **Michael Mancini**

Tirage : **55 000**
Téléphone : **(613) 992-7114**
Télécopieur : **(613) 992-5791**
Courriel : **canad.export@dfait-maeci.gc.ca**
Site Web : **www.dfait-maeci.gc.ca/canadexport**

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI).

ISSN 0823-3349

Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de *CanadExport*.

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyez l'étiquette avec les changements. Prévoir quatre à six semaines de délai.

Convention de la poste-publication nº **40064047**

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
MAECI
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2
Courriel : **canad.export@dfait-maeci.gc.ca**

DÉLÉGUÉ COMMERCIAL VIRTUEL

INFORMATION ET SERVICES PERSONNALISÉS

Le Délégué commercial virtuel vous ouvre tout un monde de ressources... À portée de main! Page Web protégée par mot de passe, personnalisée et sécuritaire, le Délégué commercial virtuel vous permet de créer votre espace de travail en direct et de trouver les débouchés dans votre secteur et sur vos marchés cibles. Tirez parti des services personnalisés que vous offrent les délégués commerciaux du Canada aux quatre coins du monde!

Le Délégué commercial virtuel – un lien clé pour établir des alliances réussies sur les marchés internationaux.

Des exportateurs canadiens chevronnés, qui connaissent bien les secrets de la réussite sur les marchés étrangers, vous proposent des conseils pour éviter les problèmes les plus courants auxquels se heurtent les gens d'affaires au moment d'exporter...

... comme *d'établir de mauvaises alliances*. Il s'agit d'une des erreurs les plus communes que commettent les exportateurs.

Lorsque vous êtes occupé à exploiter une entreprise, vous devez vous concentrer sur les décisions qui ont une incidence sur le fonctionnement quotidien de votre entreprise. Comment alors trouver le temps pour évaluer les qualités d'un éventuel partenaire sur un marché étranger?

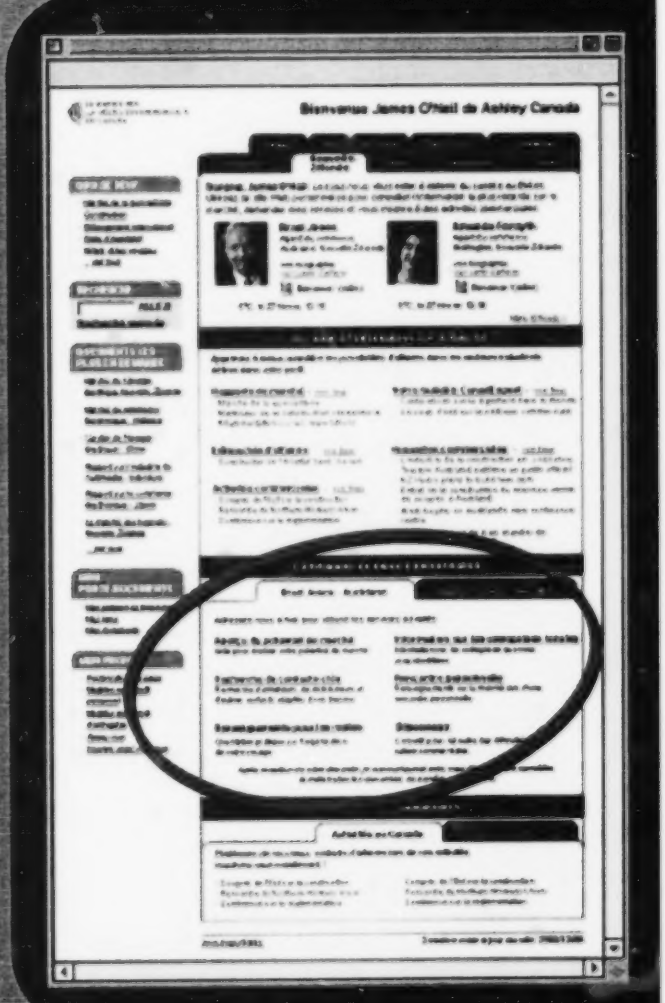
Le Canada possède une équipe de plus de 500 délégués commerciaux qui peuvent vous aider. Vous souhaitez obtenir une liste d'agents ou de distributeurs? Vous aimeriez communiquer avec d'éventuels partenaires pour former une coentreprise, avec des experts en technologie ou des avocats en brevets?

Grâce au Délégué commercial virtuel, vous pouvez commander en ligne le service « **Recherche de contacts clés** » de n'importe quel délégué commercial œuvrant dans l'un de nos 140 bureaux dans le monde. Vous obtiendrez gratuitement une liste personnalisée de contacts qualifiés dans votre marché cible.

Votre temps est précieux.

Ayez recours à votre Délégué commercial virtuel pour établir une liste de contacts selon les besoins de votre entreprise sur un marché particulier.

Inscrivez-vous dès maintenant à **www.infoexport.gc.ca**, *et vous comprendrez pourquoi des milliers d'entreprises canadiennes y sont déjà inscrites!*



Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Délégué commercial virtuel ou pour vous y inscrire, consultez

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

www.infoexport.gc.ca

DÉLÉGUÉ COMMERCIAL VIRTUEL

INFORMATION ET SERVICES PERSONNALISÉS

Le Délégué commercial virtuel vous ouvre tout un monde de ressources... À portée de main! Page Web protégée par mot de passe, personnalisée et sécuritaire, le Délégué commercial virtuel vous permet de créer votre espace de travail en direct et de trouver les débouchés dans votre secteur et sur vos marchés cibles. Tirez parti des services personnalisés que vous offrent les délégués commerciaux du Canada aux quatre coins du monde!

Le Délégué commercial virtuel – un lien clé pour établir des alliances réussies sur les marchés internationaux.

Des exportateurs canadiens chevronnés, qui connaissent bien les secrets de la réussite sur les marchés étrangers, vous proposent des conseils pour éviter les problèmes les plus courants auxquels se heurtent les gens d'affaires au moment d'exporter...

...comme *d'établir de mauvaises alliances*. Il s'agit d'une des erreurs les plus communes que commettent les exportateurs.

Lorsque vous êtes occupé à exploiter une entreprise, vous devez vous concentrer sur les décisions qui ont une incidence sur le fonctionnement quotidien de votre entreprise. Comment alors trouver le temps pour évaluer les qualités d'un éventuel partenaire sur un marché étranger?

Le Canada possède une équipe de plus de 500 délégués commerciaux qui peuvent vous aider. Vous souhaitez obtenir une liste d'agents ou de distributeurs? Vous aimeriez communiquer avec d'éventuels partenaires pour former une coentreprise, avec des experts en technologie ou des avocats en brevets?

Grâce au Délégué commercial virtuel, vous pouvez commander en ligne le service « **Recherche de contacts clés** » de n'importe quel délégué commercial œuvrant dans l'un de nos 140 bureaux dans le monde. Vous obtiendrez gratuitement une liste personnalisée de contacts qualifiés dans votre marché cible.

Votre temps est précieux.

Ayez recours à votre Délégué commercial virtuel pour établir une liste de contacts selon les besoins de votre entreprise sur un marché particulier.

Inscrivez-vous dès maintenant à ***www.infoexport.gc.ca****, et vous comprendrez pourquoi des milliers d'entreprises canadiennes y sont déjà inscrites!*

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Délégué commercial virtuel ou pour vous y inscrire, consultez :

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

www.infoexport.gc.ca

Industries aérospatiales

— suite de la page 1

Des rencontres individuelles avaient été prévues entre les représentants des 18 entreprises composant la délégation canadienne et les dirigeants et acheteurs de sociétés aérospatiales américaines situées dans la région du Puget Sound. Les activités de réseautage se sont poursuivies pendant le congrès de la Pacific Northwest Aerospace Association.

Le consulat général avait organisé des séances d'information sur le marché de l'aérospatiale ainsi que des visites auprès de fabricants de ce secteur. Les participants ont pu bénéficier d'une visite et d'une séance d'information menées par les dirigeants du programme 7E7 de Boeing à son usine d'Everett.

La région du Puget Sound se caractérise par une concentration industrielle qui comprend non seulement de nombreuses divisions de Boeing, depuis la fabrication d'aéronefs commerciaux jusqu'aux grands projets militaires et aux programmes spatiaux, mais aussi une multitude d'autres fournisseurs, producteurs et fabricants. On y trouve près de 60 000 travailleurs employés dans des entreprises aérospatiales. La délégation a aussi rencontré les principaux dirigeants et visité les installations et usines d'autres géants de l'industrie, tels que Honeywell, Crane Aerospace, Northwest Composites et Contour Aerospace.

Résultats positifs

Les résultats de la mission commerciale ont été immédiats et positifs. La société torontoise **Interfast Inc.**, par exemple, a fait savoir que le moment de la visite avait été bien choisi car il coïncidait avec le développement de l'appareil 7E7 Dreamliner de Boeing. Grâce aux contacts établis à cette occasion, Interfast pourra soumettre une proposition visant un programme de gestion des inventaires.

L'Institut de recherche aérospatiale du Conseil national de recherches du Canada a rencontré les représentants de plusieurs organisations, dont l'agence fédérale de l'aviation (Federal Aviation Administration), et croit que ces contacts mèneront à deux projets initiaux de recherche et de développement.

La société torontoise **Thermodyne Engineering** a indiqué que la mission lui avait permis de se faire connaître des principaux acteurs de l'aérospatiale de la région. **DCM Aeronautique**, une firme de Boisbriand (Québec), est actuellement en train de devenir un fournisseur certifié de Boeing et a eu des contacts prometteurs avec une autre entreprise.

Un représentant de **TFI Aerospace Corporation**, une autre entreprise de Toronto, a résumé la mission dans les termes suivants : « C'était de l'argent bien dépensé. Grâce à cette mission, nous avons déjà reçu la visite à notre usine de représentants d'un fabricant d'équipement d'origine, qui s'apprête maintenant à nous accorder le statut de fournisseur qualifié. »

Pour plus de renseignements sur le secteur de l'aérospatiale dans la région du Pacifique nord-ouest, communiquez avec Martine Moreau, déléguée commerciale, consulat général du Canada à Seattle, tél. : (206) 770-4078, courriel : martine.moreau@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.seattle.gc.ca.

Koweït — Vingt entreprises canadiennes, des PME pour la plupart, ont participé au salon **Rebuild Iraq 2004**, qui a eu lieu en janvier 2004 et a attiré quelque 1 450 exposants venus de 47 pays. Cette foire coïncidait avec la tenue d'un symposium de deux jours portant notamment sur des questions telles que l'avenir de l'économie iraquienne, les principaux besoins en matière d'infrastructures, la sécurité, les débouchés offerts par les marchés publics et le nouveau contexte des affaires.

Pour plus de renseignements sur les possibilités qu'offre l'Iraq, consultez la page www.dfait-maeci.gc.ca/middle_east/iraq-fr.asp, ou communiquez avec Albert Galpin, Direction générale du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, courriel : albert.galpin@dfait-maeci.gc.ca.

Le salon d'été des aliments fins

New York — du 27 au 29 juin 2004 — Les entreprises canadiennes qui souhaitent explorer les débouchés commerciaux du secteur agroalimentaire pourraient envisager d'être présentes au pavillon du Canada au 2004 **Summer International Fancy Food and Confection Show** (Salon international d'été des aliments fins et de la confiserie).

Ce salon attire 25 000 visiteurs appartenant au domaine, et 87 % des visiteurs autorisent ou recommandent des décisions d'achat.

Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) va organiser et gérer la présence canadienne. Les exposants vont bénéficier d'un ensemble de services de haute qualité, dont des installations de télécommunications, des salles de conférence, des renseignements sur les marchés et un soutien de la promotion commerciale sur place. AAC a réservé un emplacement idéal au pavillon international. L'espace est limité : inscrivez-vous dès aujourd'hui!

Pour plus de renseignements, et pour joindre le pavillon du Canada, communiquez avec Brian Bonner, agent des affaires internationales, AAC, tél. : (613) 759-7642, téléc. : (613) 759-7506, courriel : bonnerb@agr.gc.ca, site Web : http://atn-riae.agr.ca/sffs.

Mission commerciale en Allemagne sur les fibres naturelles

La diversification rurale est un des principaux éléments de la Stratégie d'innovation du Canada, et la recherche de nouvelles cultures et de nouveaux procédés à valeur ajoutée fait partie de l'effort en vue de stabiliser les revenus agricoles et de revitaliser les économies rurales. En outre, le recours aux ressources renouvelables dans les méthodes traditionnelles de fabrication aidera le Canada à atteindre les objectifs fixés en vertu de l'accord de Kyoto.

Tenant des fibres de chanvre transformées pendant la mission sur les fibres naturelles (de gauche à droite) : Steffen Preusser, ambassade du Canada à Berlin; Michael Karus, Nova Institute; et Reg Kontz, Bureau de représentation du gouvernement de l'Alberta à Munich.

Dans le cadre de cette stratégie, Agriculture et Agroalimentaire Canada, en collaboration avec la section de la science et de la technologie de l'ambassade du Canada à Berlin, a organisé une mission relative aux fibres agricoles afin d'étudier les technologies européennes actuellement utilisées dans la transformation des fibres naturelles en produits commerciaux divers. Ces fibres sont obtenues à partir de végétaux tels que le lin (variétés oléagineuses et fibreuses), le chanvre, le kenaf, le jute et le sisal.

La mission a débuté à Bonn par un atelier de deux jours consacré aux techniques employées en Europe pour la séparation des fibres, le contrôle de la qualité et la logistique et les applications faisant appel aux fibres. L'atelier englobait le secteur des pâtes et papier, les matériaux de construction et les composites à base de polymère. Plusieurs fabricants de pièces automobiles ont profité de l'occasion pour présenter l'utilisation qu'ils font des fibres naturelles. Des conférenciers venus du Royaume-Uni, d'Autriche, de France, des Pays-Bas et d'Allemagne ont pris la parole lors de l'atelier.

(Photo : Hemcore Limited, R.-U.)

Pièces de voiture faites à partir de fibres naturelles

La tournée de trois jours qui a suivi a débuté dans le nord de l'Allemagne (Brême) et s'est terminée dans le sud du pays. Le programme comprenait des visites auprès d'entreprises de séparation des fibres, ainsi que dans un laboratoire de contrôle de la qualité, une usine de fabrication de produits d'isolation et l'usine d'assemblage de véhicules de luxe de DaimlerChrysler à Sindelfingen.

La délégation canadienne comprenait environ 25 participants venus du secteur privé, de la communauté de la recherche et du développement et du secteur public. Diverses industries étaient représentées, depuis les biens de consommation jusqu'aux transformateurs de fibres pour l'industrie de l'automobile. Les participants venaient de partout au Canada, dont la majorité de l'Alberta, de la Saskatchewan et du Manitoba.

Des représentants d'autres ambassades étrangères en Europe avaient été invitées à se renseigner sur les activités relatives aux fibres naturelles au Canada et sur les progrès européens dans ce domaine, et à rencontrer les membres de la délégation canadienne.

Prochaines étapes

Les participants canadiens ont tenu une séance de clôture pour dresser un plan stratégique axé sur l'avenir de l'industrie des fibres. Le but poursuivi était de mieux identifier les partenaires industriels et de définir les prochaines étapes en vue de faire progresser le programme touchant les fibres agricoles — définition de normes, choix des partenaires au Canada et à l'étranger et désignation des marchés à cibler. En outre, un environnement Internet doit être créé pour faciliter la communication entre les membres.

Pour plus de renseignements, communiquez avec Ted Pidgeon, Agriculture et Agroalimentaire Canada, tél. : (613) 759-7549, courriel : pidgeont@em.agr.ca ou Steffen Preusser, ambassade du Canada à Berlin, tél. : (011-49-30) 203-12-365, courriel : steffen.preusser@dfait-maeci.gc.ca.

Afrique occidentale

— *suite de la page 1*

Le financement accordé par des institutions financières internationales telles que la Banque mondiale et la Banque ouest-africaine de développement (BOAD) a permis aux entreprises canadiennes de démontrer la qualité de leurs produits et de leurs services. Ainsi, le Canada est-il en train de se tailler une réputation enviable en Afrique occidentale.

Infoserv, une entreprise lavalloise de technologie de l'information, a récolté sa part de réussites sur ce marché. « Pour ceux d'entre nous qui sommes actifs dans le domaine des technologies de l'information, notre identité canadienne est un atout, déclare Jean-Pierre Lemire, président d'Infoserv. Le savoir-faire et le pragmatisme canadien dans ce domaine sont connus et tenus en haute estime. Le français langue de communication est également un avantage. »

On trouve un exemple de la vitalité de l'Afrique occidentale dans le secteur de l'infrastructure, où des projets nationaux et régionaux de modernisation sont en cours.

Énergie

Le Burkina Faso ne jouit pas d'un accès à la mer, de sorte qu'il dépend étroitement de ses voisins pour combler ses besoins en biens et en énergie. Son gouvernement a lancé un vaste programme d'électrification rurale financé par la BOAD, dans le cadre duquel on prévoit la mise en service de centrales électriques et la création d'un réseau de distribution relié au Ghana et à d'autres pays limitrophes. La privatisation des sociétés nationales de pétrole et d'électricité et la création d'un organisme de réglementation pour le secteur de l'énergie présentent également des possibilités du côté des services d'experts-conseils.

Le Sénégal et la Côte d'Ivoire sollicitent le savoir-faire canadien en vue d'aider à libéraliser le volet aval du secteur de l'énergie. La privatisation de la société sénégalaise d'électricité, SENELEC, doit avoir lieu d'ici décembre 2004. Les deux pays se sont engagés dans des projets d'électrification rurale qui ont entraîné d'importantes acquisitions de matériel électrique. Ils ont également lancé de vastes programmes de modernisation des infrastructures. Au Mali, la réussite de l'opération de privatisation du secteur énergétique a suscité un accroissement de la demande en compteurs et autres appareils pour remplacer une infrastructure désuète.

Transports

Quiconque est déjà allé en Afrique sait que l'infrastructure des transports y est inadéquate. Depuis trois ans, la Banque mondiale a accordé aux pays d'Afrique subsaharienne des prêts totalisant 1,6 milliard de dollars pour des projets de transport; une bonne partie de cette somme est allée à l'Afrique occidentale. Des entreprises canadiennes participent d'ailleurs à ces projets. Les services de **CPCS Transcom**, une firme d'Ottawa, ont été retenus pour la privatisation du chemin de fer Dakar-Bamako. De son côté, la firme montréalaise **CANAC** s'est assuré une concession de 25 ans pour gérer et exploiter cette liaison ferroviaire de 1 200 kilomètres.

En Côte d'Ivoire, un certain nombre d'entreprises canadiennes ont participé à des appels d'offres ou déclaré leur intérêt envers divers projets routiers, y compris le prolongement de l'autoroute du nord et la remise en état de trois routes nationales, ce qui représente des contrats d'une valeur de 137 millions de dollars.

Le Burkina Faso dispose d'un budget de 1,1 milliard de dollars pour les projets de transport, dont 185 millions accordés par la Banque mondiale. On s'attend à ce qu'il y ait des débouchés dans les domaines suivants : services d'experts-conseils, entretien périodique et régulier, remise en état des routes, renforcement des capacités de gestion, sécurité routière et privatisation de la gestion des aéroports de Ouagadougou et de Bobo.

Pour plus de renseignements, consultez les sites Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international pour l'Afrique occidentale : www.infoexport.gc.ca/bf (Burkina Faso), www.dfait-maeci.gc.ca/abidjan (Côte d'Ivoire), www.infoexport.gc.ca/ml (Mali) et www.infoexport.gc.ca/sn (Sénégal), ou communiquez avec la Direction du commerce avec l'Afrique subsaharienne, courriel : ggtt@dfait-maeci.gc.ca.

Pour en savoir plus sur le Canada et l'Afrique, consultez le numéro 21 de ***Canada — Regard sur le monde***, le magazine trimestriel du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international sur la politique étrangère (www.dfait-maeci.gc.ca/canada-magazine).

Photo : ACDI/CIDA : Pierre St-Jacques

Le renouvellement du chemin de fer Dakar-Bamako : des entreprises canadiennes aident le Mali et le Sénégal à refaire leurs chemins de fer nationaux par le biais de sociétés transnationales viables.

L'Afrique australe grouille de possibilités

Si l'Afrique du Sud est un marché que connaissent bien de nombreuses entreprises canadiennes, ce n'est pas le cas pour des pays voisins comme la Zambie, le Mozambique et le Botswana. Pourtant, toute la région d'Afrique australe offre des possibilités intéressantes pour les entreprises désireuses de s'implanter dans ces marchés émergents. Étroitement tributaire des importations, la région présente des débouchés inexploités pour les produits et les services canadiens dans divers secteurs.

Photo : ACDI/CIDA : David Trattles

Apprendre par la technologie : un médecin à Lusaka, en Zambie, renseigne des enfants sur le VIH et le sida.

Les services d'expert-conseil, les mines et l'énergie, les transports et les technologies de l'information et des communications (TIC) ne sont que quatre des secteurs témoignant de ce que l'Afrique australe peut offrir aux exportateurs canadiens.

Services d'expert-conseil

Le Mozambique et le Botswana sont des marchés croissants pour les services d'expert-conseil. Au Mozambique, les besoins les plus pressants se trouvent dans les mines et les ressources minérales, l'eau et l'assainissement et le développement des infrastructures. Financés en grande partie par les grandes institutions financières internationales (IFI), les projets lancés dans ces secteurs représentent d'excellents débouchés pour les firmes canadiennes.

Au Botswana, l'infrastructure technologique, les TIC, la privatisation des institutions publiques et la modernisation du transport aérien comptent parmi les principaux secteurs de croissance. De même, les réformes économiques entreprises au Malawi, qui ont jusqu'à présent bénéficié d'une aide de 120 millions de dollars accordée par la Banque africaine de développement et la Banque mondiale, visent la restructuration et la privatisation des sociétés d'État. La modernisation de l'infrastructure sanitaire et de l'approvisionnement en eau du pays offre aussi des débouchés.

Mines et énergie

Dans toute l'Afrique australe, mais en particulier dans des pays riches en ressources comme le Mozambique et l'Angola, les gouvernements ont fait des mines et de l'énergie les principales priorités pour le développement national et l'expansion économique.

Avec un investissement total de plus de 10,5 milliards de dollars, la société pétrolière publique angolaise, Sonangol, et ses partenaires internationaux sont d'éventuels gros consommateurs de produits et services d'experts canadiens en pétrole.

On s'attend à ce que la hausse des cours du cuivre, un métal dont dépend étroitement l'économie zambienne, incite les entreprises minières locales à acheter du matériel et des services pour accroître leur production. Le projet Copperbelt Environmental en Zambie et le projet d'accroissement des capacités de gestion des ressources minérales au Mozambique contribueront à faire accroître la demande en matériel et en services miniers.

Transports

Le secteur des transports en Angola et au Mozambique est sous-développé et a besoin d'être modernisé. On trouve u Mozambique des projets financés par les IFI dans le domaine de la remise en état et de la construction d'infrastructures de transport, ainsi que d'éventuels débouchés dans celui de la fourniture de locomotives et de matériel connexe aux entreprises ferroviaires des deux pays.

Le Botswana est en train de moderniser ses aéroports, et l'Angola projette de construire un nouvel aéroport international dans sa capitale, Luanda.

TIC

Comme dans de nombreux autres pays africains, les TIC sont en plein essor. Les gouvernements du Botswana et du Mozambique ont indiqué clairement qu'ils entendaient développer ce secteur en mettant au point des stratégies nationales pour les TIC. Le gouvernement botswanais a lancé des appels d'offres pour la prestation de services de logiciel, de matériel et de réseautage. Pour plus de renseignements, consultez le site Web à l'adresse www.gov.bw/business/tenders.html.

En Angola, au Malawi et au Mozambique, le secteur des TIC en est encore à ses débuts. Les entreprises canadiennes peuvent y prendre pied en introduisant leurs produits dans ce marché dès maintenant, ce qui leur donnera la possibilité de tirer parti des avantages comparatifs qui émergeront en aval par la suite.

Conseils

Lorsque vous faites des affaires en Afrique australe, soyez proactifs. Établissez des contacts avec les décideurs et envoyez-leur de l'information sur vos produits et services. Trouvez aussi un agent ou un partenaire local qui connaît la langue et la culture commerciale des marchés que vous voulez explorer.

Pour plus de renseignements, consultez les sites Web du MAECI sur le Mozambique, la Zambie et le Zimbabwe aux adresses suivantes : www.infoexport.gc.ca/mz, www.infoexport.gc.ca/zm et www.infoexport.gc.ca/zw.

AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE

Beijing, Chine — du 25 au 28 août 2004 — **International Meat Industry 2004**, foire commerciale consacrée à la viande (abattage, transformation, essais, emballage, additifs et ingrédients). **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Xu Yao, ambassade du Canada à Beijing, tél. : (011-86-10) 6532-3536, poste 3363, courriel : yao.xu@dfait-maeci.gc.ca.

Tokyo, Japon — du 21 au 23 septembre 2004 — **BioFach Japan Organic Expo**, foire internationale consacrée aux produits et procédés biologiques. L'an dernier, 125 entreprises, dont 52 exposants étrangers venus de 16 pays, y ont présenté leurs produits et services. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec l'ambassade du Canada à Tokyo, tél. : (011-81-3) 5412-6200, téléc. : (011-81-3) 5412-6327, courriel : tokyo-td@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.infoexport.gc.ca/jp, ou avec le secrétariat de BioFach Japan, tél. : (011-81-3) 5404-7351, téléc. : (011-81-3) 5404-7352, courriel : heinz@inter.net, site Web : www.biofach-japan.com.

Tokyo, Japon — du 5 au 7 octobre 2004 — **Health Ingredients Japan 2004**, la plus importante conférence et foire commerciale du Japon consacrée aux ingrédients et services de santé. L'an dernier, 438 exposants venus de 23 pays y ont participé. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec l'ambassade du Canada à Tokyo, tél. : (011-81-3) 5412-6200, téléc. : (011-81-3) 5412-6327, courriel : tokyo-td@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.infoexport.gc.ca/jp, ou avec l'organisateur de la foire, CMP Japan Co. Ltd., tél. : (011-81-3) 5296-1020, téléc. : (011-81-3) 5296-1018, courriel : info@cmpjapan.com, site Web : www.hijapan.info/en/index.html.

Paris, France — du 17 au 21 octobre 2004 — Venez présenter vos produits et services au pavillon du Canada à **SIAL Paris 2004**, le plus important salon international de l'alimentation. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Denise Gravel, agente aux affaires internationales, Agriculture et Agroalimentaire Canada, tél. : (613) 759-7746, courriel : graveld@agr.gc.ca, site Web : http://ats-sea.agr.gc.ca/sial.

PRODUITS DU BÂTIMENT

Dubaï, Émirats arabes unis — du 22 au 26 septembre 2004 — **Middle East International Furniture, Interior & Retail Design Exhibition** est la plus importante manifestation en son genre à se dérouler au Moyen-Orient et en Asie. Le consulat du Canada à Dubaï y aménagera un pavillon canadien pour une cinquième année consécutive. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Sanam Shahani, déléguée commerciale, consulat du Canada à Dubaï, courriel : sanam.shahani@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.dmgdubai.com.

MATÉRIEL ET SERVICES D'ÉNERGIE ÉLECTRIQUE

Ho Chi Minh-Ville, Vietnam — du 27 au 29 octobre 2004 — **Vietnam Electricity Expo 2004**. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec le consulat général du Canada à Ho Chi Minh-Ville, tél. : (011-84-8) 824-5025, téléc. : (011-84-8) 829-4528, courriel : hochi-td@dfait-maeci.gc.ca, sites Web : www.infoexport.gc.ca/vn et www.cpexhibition.com/electric.

TIC

Chicago, Illinois — du 20 au 24 juin 2004 — Prenez part à la mission commerciale du Canada à **Supercomm 2004**, une des plus grandes foires mondiales consacrées aux technologies de l'information et des communications. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Mauricio Ospina, courriel : mauricio.ospina@oei.gov.on.ca, tél. : (416) 325-6151, téléc. : (416) 325-6509, site Web : www.supercomm2003.com.

Sao Paulo, Brésil — du 17 au 20 août 2004 — **COMDEX Sucesu-SP Brasil 2004** est à la fois un salon et un congrès international sur l'informatique et les télécommunications. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec William Jackson, agent principal de promotion commerciale, consulat général du Canada à Sao Paulo, tél. : (011-55-11) 5509-4321, téléc. : (011-55-11) 5509-4317, courriel : infocentre.brazil@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.comdex.com.br/site/pagina.php?id=1.

Dubaï, Émirats arabes unis — du 7 au 10 septembre 2004 — **Motexha 2004** est le principal salon du Moyen-Orient sur la mode et les textiles. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Venky Rao, tél. : (905) 896-7815, courriel : iir@rogers.com, site Web : www.motexhaonline.com.

Milan, Italie — du 14 au 19 septembre 2004 — **BIAS** est à la fois une conférence et un salon international sur l'automatisation, l'instrumentation, la microélectronique et les technologies de l'information et des communications. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec l'organisateur de la foire, BIAS Group Srl (Milan), tél. : (011-39-02) 66-07-011, téléc. : (011-39-02) 660-70-146/161, courriel : bias.group@bias-net.com, site Web : www.bias-net.com. ❀

Service des renseignements Le Service des renseignements du MAECI offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications, y compris des études de marché, ainsi que des services de référence. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus par téléphone au **1 800 267-8376**, région d'Ottawa : **(613) 944-4000**; par télécopieur au **(613) 996-9709**; ou, encore, en consultant le site Internet du MAECI à **www.dfait-maeci.gc.ca**.

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
MAECI
125, promenade Sussex
Ottawa (Ont.) K1A 0G2

Convention de la poste-publication
nº 40064047